RECOMMANDATION DE PRODUIT ET PRÉDICTION DES TENDANCES

La société la Vue Parisienne est spécialisée dans le domaine de l'optique, et propose des modèles haut de gamme et de qualité, depuis plus de 10 ans. La Vue Parisienne est un acteur de confiance dans le domaine de la santé visuelle. Forte de nombreuses années d'expérience, notre équipe dévouée propose des produits et services optiques de qualité supérieure. En tant que destination privilégiée pour des solutions visuelles personnalisées, nous nous engageons à améliorer la vision de nos clients avec une gamme de montures tendance, de lentilles de contact et de verres correcteurs de pointe. Nous combinons expertise et technologie pour offrir un service inégalé en matière de soins oculaires.

Créée en 2012

6 collaborateurs

3 personnes impliquées dans le projet

Commerce de détail

Niveau d'avancement de la transformation digitale : Bas

CHALLENGE MÉTIER

- Gestion des stocks.
- Acquisition/fidélisation client.

SOLUTION IA

- Plusieurs modèles de Machine Learning pour la partie recommandation et également pour la partie prévision (XGBoost, LGBoost, régression LASSO et plus).

Dataistudio pilote votre gestion de projet, sécurise vos objectifs et valorise vos données. Nous sommes la solution en intelligence artificielle qui vous guide dans votre stratégie data et dans la création d'applications web.

AVANT

Les méthodes de travail sans outils quantitatifs de recommandation / prévision.

APRÈS

L'adoption d'une nouvelle méthode de travail en faisant de plus en plus confiance à l'aspect quantitatif pour nous aider dans notre quotidien, aussi bien sur l'optimisation de la gestion des stocks, que sur la recommandation de produit pour nos clients.

RÉSULTATS

Hausse du CA : + 14 %

Baisse des stocks invendus : - 32 %

Anthony Cohen, PDG, La Vue Parisienne : *« Dataistudio a démarré la collaboration en réalisant une analyse approfondie des besoins spécifiques de La Vue Parisienne. Cette approche sur mesure a permis de concevoir des solutions IA adaptées aux préférences et aux besoins des clients du magasin. Le moteur de recommandation de produits a amélioré l'expérience d'achat en offrant des recommandations plus pertinentes, augmentant ainsi la satisfaction client et renforçant la fidélisation. »*